

## **Implementasi Algoritma Apriori Pada Penjualan Suku Cadang Sepeda Motor di CV. CM Jaya Kudus**

**ROYAN FIRDAUS**

(Pembimbing : Andik Setyono, Ph.D)

*Teknik Informatika - S1, FIK, Universitas Dian Nuswantoro*

*www.dinus.ac.id*

*Email : 111201307938@mhs.dinus.ac.id*

### **ABSTRAK**

Tingginya tingkat persaingan dalam penjualan produk suku cadang roda dua menuntut perusahaan untuk terus berusaha meningkatkan mutu dan pelayanan perusahaan. Kurangnya strategi dalam penjualan suku cadang sepeda motor merupakan salah satu faktor kelemahan dalam pemasaran produk. Sehingga membuat pemasukan perusahaan kurang begitu baik. Dengan algoritma apriori dan metode association rule yang diterapkan pada sebuah aplikasi bertujuan untuk memecah masalah menjadi sebuah solusi. Aplikasi yang dibangun bertujuan untuk meningkatkan penjualan diperusahaan CV. CM Jaya Kudus. Aplikasi ini dibangun berdasarkan kebutuhan pengguna yang diperoleh melalui metode wawancara dan studi lapangan. Metodologi pengembangan sistem yang digunakan yaitu metode association rule yang terdiri dari Analisis, Desain, Pengkodean dan Pengujian. Hasil pengujian dengan algoritma apriori dan aplikasi yang dibangun menunjukkan hasil berupa prosentase lebih dari 85%. Dengan begitu perusahaan dapat menentukan strategi pemasaran dan mendapatkan laba yang banyak.

Kata Kunci : Data mining, apriori, assosiasi rule, penjualan

## **Implementation of Apriori Algorithm For Motorcycle Spare Part In CV. CM Jaya Kudus**

**ROYAN FIRDAUS**

(Lecturer : Andik Setyono, Ph.D)

*Bachelor of Informatics Engineering - S1, Faculty of Computer  
Science, DINUS University*

*www.dinus.ac.id*

*Email : 111201307938@mhs.dinus.ac.id*

### **ABSTRACT**

The high level of competition in the sales of two wheeled motorcycle's spare parts products requires companies to keep trying to improve their quality and services. The lack of strategies in spare parts sales is one of a weakness factors in marketing the products which consequently unsatisfy the company revenue. Apriori algorithm and association rule method are implemented in the application to discover solution to fix the problems. The application is built to improve company sales in CV.CM Jaya Kudus. It is built based on the user necessity which gained from interview method and field study. The implemented development system methodology is association rule that consists of analysis, design, coding, and testing. The result of the testing with apriori algorithm in the application shows the result in the form of precentage in amount of more than 85%. Therefore, the company has capability to define the marketing strategy and gain more revenue.

**Keyword** : Data mining, apriori, assosiasion rule, sales